



Comment optimiser votre recherche de financements à l'export ?

LA SUCCESS-STORY D'YSEOP

(région Rhône-Alpes)

La situation :

L'entreprise YSEOP, éditeur de logiciels (Chiffre d'Affaires 1 M €), souhaite ouvrir une filiale aux USA avec du personnel

Les actions menées en collaboration avec Classe Export :

- Classe Export **optimise** les approches budgétaires (Assurance Prospection Coface retenue) et balaye très précisément tous les postes de dépenses afin de réévaluer certains chiffreages
- Une réflexion est menée avec l'entreprise afin de valoriser les points forts du dossier (capacité de développement exponentielle, excellente connaissance des clients visés, haute expertise technologique)
- Et enfin, Classe Export fournit les tableaux définitifs et l'ensemble des éléments pour dialoguer avec la Coface.

Les résultats :

- Hypothèse de départ d'YSEOP : 200 000€
- Montant obtenu – AP Coface : 800 000 €
- La stratégie adoptée a permis d'obtenir une AP conséquente malgré un chiffre d'affaires et des fonds propres relativement faibles (au regard des ambitions de développement)

➔ Gains pour l'entreprise : 600 000€